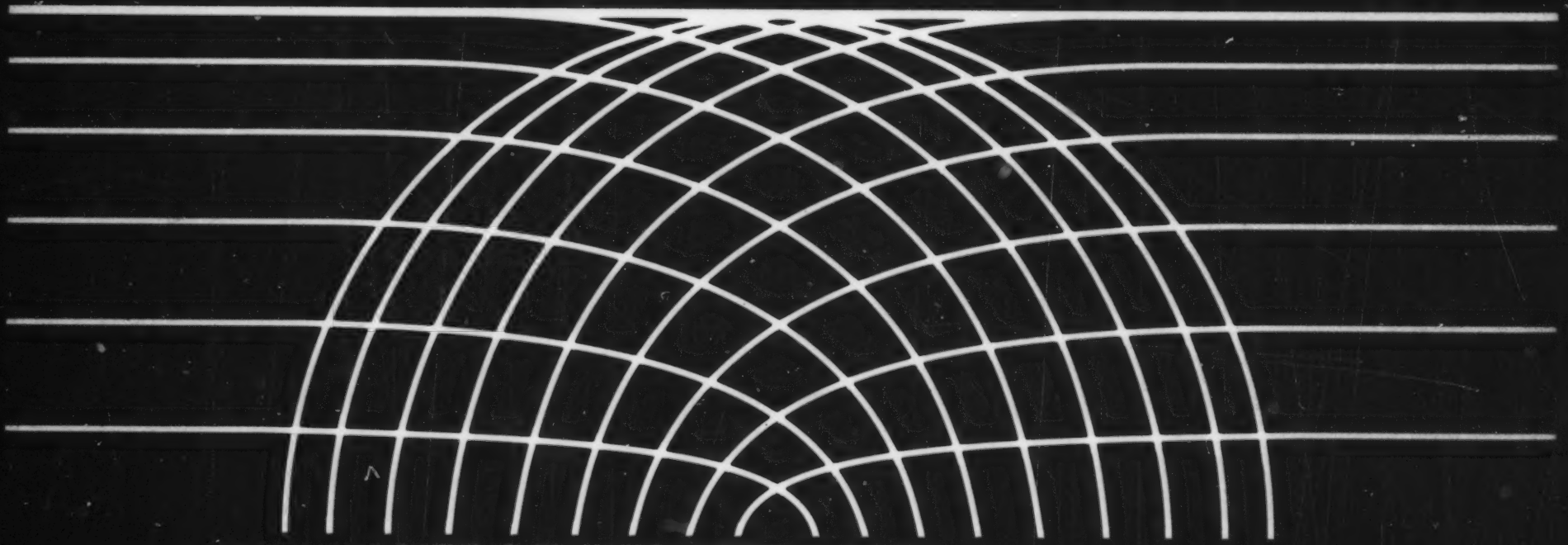
INDUSTRY PROFILE



92-03719/

Business Service Centres / International Trade Centres

Industry, Science and Technology Canada (ISTC) and International Trade Canada (ITC) have established information centres in regional offices across the country to provide clients with a gateway into the complete range of ISTC and ITC services, information products, programs and expertise in industry and trade matters. For additional information contact any of the offices listed below.

Newfoundland

Atlantic Place
Suite 504, 215 Water Street
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel.: (709) 772-ISTC
Fax: (709) 772-5093

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
National Bank Tower
Suite 400, 134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel.: (902) 566-7400
Fax: (902) 566-7450

Nova Scotia

Central Guaranty Trust Tower
5th Floor, 1801 Hollis Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel.: (902) 426-ISTC
Fax: (902) 426-2624

New Brunswick

Assumption Place
12th Floor, 770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON, New Brunswick
E1C 8P9
Tel.: (506) 857-ISTC
Fax: (506) 851-6429

Quebec

Tour de la Bourse
Suite 3800, 800 Place Victoria
P.O. Box 247
MONTREAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel.: (514) 283-8185
1-800-361-5367
Fax: (514) 283-3302

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor, 1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel.: (416) 973-ISTC
Fax: (416) 973-8714

Manitoba

8th Floor, 330 Portage Avenue
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel.: (204) 983-ISTC
Fax: (204) 983-2187

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
Suite 401, 119 - 4th Avenue South
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 5X2
Tel.: (306) 975-4400
Fax: (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
Suite 540, 9700 Jasper Avenue
EDMONTON, Alberta
T5J 4C3
Tel.: (403) 495-ISTC
Fax: (403) 495-4507

Suite 1100, 510 - 5th Street S.W.
CALGARY, Alberta
T2P 3S2
Tel.: (403) 292-4575
Fax: (403) 292-4578

British Columbia

Scotia Tower
Suite 900, 650 West Georgia Street
P.O. Box 11610
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel.: (604) 666-0266
Fax: (604) 666-0277

Yukon

Suite 301, 108 Lambert Street
WHITEHORSE, Yukon
Y1A 1Z2
Tel.: (403) 668-4655
Fax: (403) 668-5003

Northwest Territories

Precambrian Building
10th Floor
P.O. Bag 6100
YELLOWKNIFE
Northwest Territories
X1A 2R3
Tel.: (403) 920-8568
Fax: (403) 873-6228

ISTC Headquarters

C.D. Howe Building
1st Floor East, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 952-ISTC
Fax: (613) 957-7942

ITC Headquarters

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Publication Inquiries

For individual copies of ISTC or ITC publications, contact your nearest Business Service Centre or International Trade Centre. For more than one copy, please contact

For Industry Profiles:
Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
Room 704D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-4500
Fax: (613) 954-4499

For other ISTC publications:
Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
Room 208D, 235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-5716
Fax: (613) 954-6436

For ITC publications:
InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Canada

(V.6.92.02)

INDUSTRY PROFILE

1990–1991

SHIPBUILDING AND SHIP REPAIR

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to growth and prosperity. Promoting improved performance by Canadian firms in the global marketplace is a central element of the mandates of Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada. This Industry Profile is one of a series of papers in which Industry, Science and Technology Canada assesses, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological, human resource and other critical factors. Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada assess the most recent changes in access to markets, including the implications of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the profiles.

Ensuring that Canada remains prosperous over the next decade and into the next century is a challenge that affects us all. These profiles are intended to be informative and to serve as a basis for discussion of industrial prospects, strategic directions and the need for new approaches. This 1990–1991 series represents an updating and revision of the series published in 1988–1989. The Government will continue to update the series on a regular basis.

Michael H. Wilson
Minister of Industry, Science and Technology
and Minister for International Trade

Structure and Performance

Structure

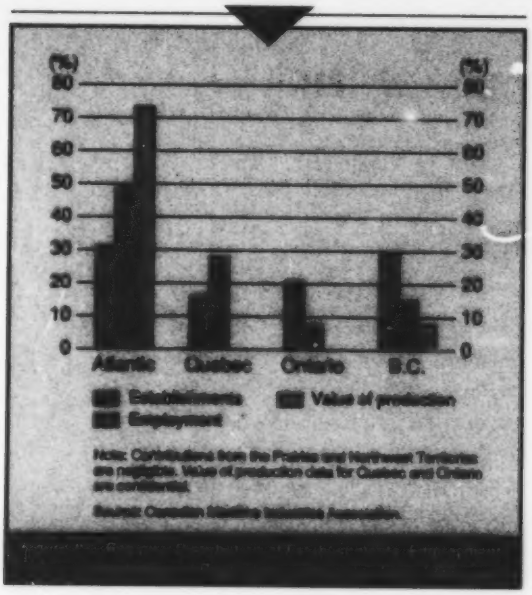
The Canadian shipbuilding and ship repair industry comprises companies that construct and repair a variety of vessels having a displacement of five tons and up. This includes barges, cargo vessels, dredges, drilling vessels, ferries, fishing vessels, icebreakers, jack-up drilling rigs, military vessels, passenger ships, semisubmersibles, tankers and tugs.

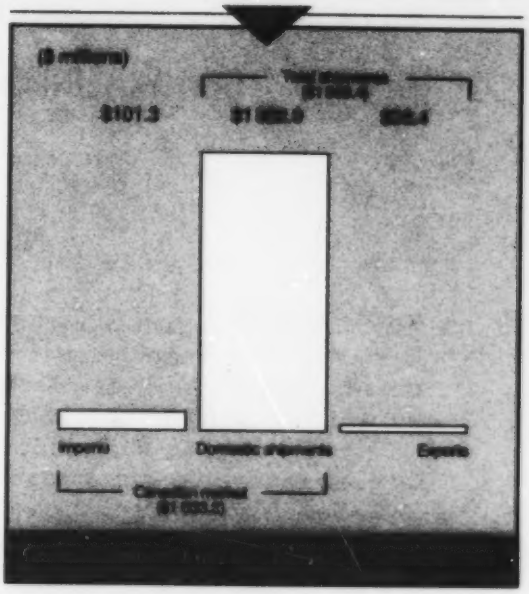
The industry in Canada is relatively small. For the most part, it serves the domestic market for ferries, fishing vessels and government vessels and provides repair services for commercial ship operators and government vessels. In 1989, about 90 percent of new construction in Canadian yards was initiated by government procurement.

In that year, an estimated 47 establishments in Canada, including 13 larger shipyards, carried out both new construction and ship repair, with total employment of some 12 250 people. There are establishments in every province, except Saskatchewan and Alberta, and in the Northwest Territories (Figure 1).

In 1989, the value of new vessel construction and vessel repair work in Canada was estimated at $1 568.4 million (Figure 2). Of this total, 80 percent was in new construction and 20 percent in repair activities. Exports for this industry were about $36 million, and imports were about $101 million.

The industry is largely Canadian-owned. Foreign-equity holdings in Canadian yards are restricted to Le Groupe MIL in Quebec (MIL Davie) and to Marystown Shipyard in Newfoundland. Two of the key shipyards are fully or partially owned by provincial governments and one is held by a federal Crown corporation.





Industry employment is highest in the Atlantic region, followed by Quebec, British Columbia and Ontario. Concentration of shipbuilding capacity is increasing in that the two largest eastern shipyards (MIL in Quebec and Saint John Shipbuilding in New Brunswick) now hold approximately 50 percent of total capacity. There is little vertical integration in the industry, and most ship equipment is supplied to Canadian shipbuilders by companies operating at arm's length. This situation differs from the practice in other countries, where vertical integration allows shipbuilders to realize savings in their input costs.

The major yards in Canada do not differ significantly in their construction capability. Currently Saint John Shipbuilding and MIL Davie on the East Coast are carrying out new naval vessel construction, and Versatile Pacific Shipyards on the West Coast also has the capability to construct naval vessels. Virtually all the other yards construct a broad range of commercial vessels. Construction of fishing trawlers has been a dominant activity in a small number of yards (for example, Marystown Shipyard in Newfoundland and, to a lesser degree, Georgetown Shipyard in Prince Edward Island).

Performance

Throughout the 1960s and early 1970s, international demand for new ships rose steadily. Canadian yards were able to participate in the international market, with a significant proportion of their production going into the export market. This expansion of international ship demand came to an end in 1973 with the sharp rise in international oil prices.

The period following 1973 was characterized by a significant international and domestic excess in shipping and shipbuilding capacity. Governments responded to the situation by providing their domestic shipbuilding industries with assistance through subsidies and other aids. Prices for ship construction dropped universally as a result of overcapacity. Since then, Canadian shipyards have been handicapped in both the export and the domestic markets because of international overcapacity and the aggressive competition for new orders. Ship prices and global demand now have stabilized and appear to be increasing somewhat. Shipyards in major shipbuilding countries (Japan, Republic of Korea, Germany) are now booked solidly until 1993.

Performance of Canadian yards in recent years has been mixed. The value of shipments has fluctuated widely from 1982 to 1989 (Figure 3). Employment has fluctuated in line with shipments, but the overall trend has been one of decline. In constant 1981 dollars, the industry's gross domestic product declined from nearly $459 million in 1982 to slightly over $289 million in 1989. In current dollars, the value of exports fell from $215 million in 1982 to about $36 million in 1989, and imports varied from about $26 million in 1982 to about $101 million in 1989, with peaks in 1983, 1984 and, to a lesser extent, 1988. Since 1983, the industry has not been profitable. Consistent with other traditional shipbuilding countries of the world, there has been a long-term decline in total employment in Canadian yards over the past several years, from 16 186 in 1982 to 12 250 in 1989.

From 1976 to 1983, some 90 percent of new construction was commercial work. This work included construction of rigs for offshore oil and gas exploration and specially designed vessels for Beaufort Sea exploration. By 1985, government procurement accounted for approximately 65 percent of new construction and, by 1989, it was 90 percent.

The structure of the Canadian industry is gradually changing because of ongoing efforts to rationalize shipyards and eliminate excess capacity. This contraction of building capacity may also lead towards increased specialization of both the shipyards and the work force. Repair and conversion activities are increasing as a percentage of total income of Canadian shipyards, while the proportion of new construction is falling. Some yards are continuing their efforts to diversify. Major structural changes have already begun in Ontario, Quebec and British Columbia.

Because of its poor financial position, the industry has generally been unable to invest new capital in production sites in recent years. Less than $40 million was invested annually from 1983 to 1987 by the entire industry. However, this number increased to over $50 million in 1988 and 1989.

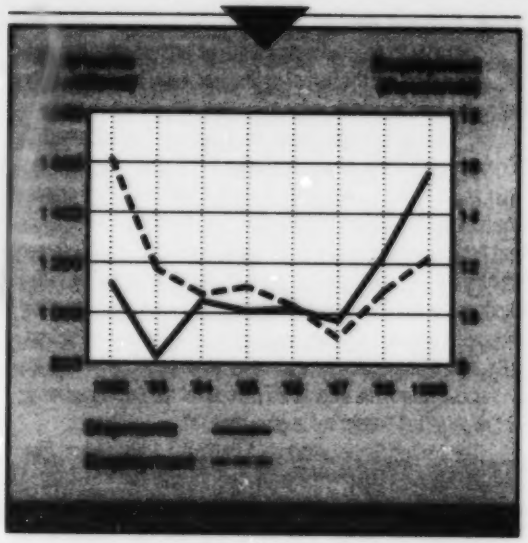
Strengths and Weaknesses

Structural Factors

The key structural characteristics of the industry include a significant amount of unused production capacity, a small domestic market, relatively high wage rates, trade demarcation practices that hinder productivity and, in several yards, out-dated equipment that cannot accommodate new types of assembly-line production.

Because of higher production costs, Canadian yards find it difficult to compete in the international market. Moreover, foreign yards benefit from significant levels of host government financial assistance in the form of production subsidies and favourable financing terms. Consequently, Canada has been virtually shut out of international markets for complete vessels, and performs only small amounts of minor structural work and ship repair for U.S. vessels in addition to other emergency repairs.

Individual shipyard capacity utilization is now increasing in virtually all major industrialized shipbuilding nations as a result of efforts to rationalize or retire outmoded capacity in most countries with established shipbuilding industries; in some countries, such as Sweden, it is disappearing. The fierce competitiveness was exacerbated by the entry of newly industrialized countries (NICs) such as the Republic of Korea, China, Singapore and Taiwan, which have been competing aggressively and expanding their facilities.



Canadian labour rates are relatively high, although they vary considerably on a regional basis. Among the major shipbuilding nations, only Germany, the United States and Japan have higher labour rates than Canada. France and Italy have lower wage rates, and the NICs have significantly lower rates.

The shipbuilding market in Canada is small and slowly shrinking, particularly in the demand for commercial vessels. Canadian yards cannot offer economies of scale because of a lack of specialization. The only exceptions are Saint John Shipbuilding and MIL Davie, which are capable of handling specialized defence vessels and can offer integrated marine systems management.

Because most yards are in their original locations and little new investment has been made in facilities and equipment, most Canadian shipyards nave to cope with such physical constraints as size and design layout. These limitations have hampered their productivity and efficiency.

While there is less vertical integration in the Canadian industry compared with that in some other countries, the amount that does exist between Canadian shipping lines and shipyards offers a captive market for in-house repairs to some Canadian shipyards. As well, the provincial government owners of shipyards direct government work to their respective yards.

A few shipyards have been diversifying their operations into both product and professional service lines. Most notable in this area is MIL Davie, which manufactures sonar dome assemblies for the U.S. Navy.

Trade-Related Factors

Virtually all shipbuilding countries protect their domestic industries through the use of tariffs, non-tariff barriers (NTBs), subsidies and export financing.

Canada, the United States, the European Community (EC), Japan and Australia all impose import tariffs on ships and/or ship repair. The Canadian tariff on goods from countries granted Most Favoured Nation (MFN) status is 25 percent on ships and fishing vessels under 30.5 metres in length and 20 percent on offshore rigs, whereas large fishing trawlers enter tariff-free. Dredges are subject to an MFN tariff of 10 percent or 25 percent, depending on use. On non-emergency repairs carried out on a Canadian vessel abroad that could have been performed by a Canadian yard, the duty is 25 percent of the enhanced value of the ship (full vessel value plus repairs).

The United States imposes a tariff of 7.1 percent on fixed platforms for offshore oil and gas production and a 50 percent tariff on repairs done abroad to American ships. The EC imposes a tariff ranging from 2.5 to 4.9 percent. Australia applies a 25 percent tariff on vessels under 150 tonnes. Japan's tariff ranges up to 3 percent.

Subsidies to shipbuilding companies include direct price subsidies, yard subsidies and tax benefits. France, Italy, Spain, Norway, Germany and the United Kingdom all provide price subsidies ranging from 10 to 25 percent. Canada eliminated price subsidies for ships delivered after 30 June 1985. In order to upgrade facilities, yard improvement grants were available for Canadian shipyards until 31 March 1991.

In other countries, yard assistance includes government equity participation, preferential terms on loans, grants for specific improvements, tax and duty exemptions and the forgiveness of loans. In many countries, these measures have been used as part of a policy of retiring capacity. Tax benefits to the industry have included exemptions from the value-added tax (VAT), accelerated depreciation and tax deferral, and relief from various indirect taxes.

Export interest rate financing by member countries of the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD) is guided by the OECD Understanding on Export Credit for Ships, which limits interest rate subsidization. Canada is a party to the understanding, as are most OECD countries. Several countries offer preferential interest rates for ships that are built to serve their domestic markets. Details of the interest rate assistance offered by other countries are not available.

Importation of complete ships into the United States is prohibited by NTBs. The United States protects its civil market through cabotage laws, collectively through the *Merchant Marine Act* of 1920, as amended (the "Jones Act"). Under this legislation, only vessels built in the United States and operated under the U.S. flag can engage in domestic trade. The purchase of domestically built vessels is also encouraged through moral suasion, through requirements to use domestic products when they are competitive (i.e., the "Buy America" provisions) and through cargo preference legislation. Regular amendments to the U.S. Department of Defense appropriations bills (the Burns-Tollefson clauses) preclude construction of any major components of the hull or superstructure of U.S. Navy vessels, or of complete vessels, in foreign shipyards. Other legislation prohibits non-emergency repairs to any American naval vessels from taking place outside the United States.

The United Kingdom, Norway and Canada require domestic manufacturers to be given "full and fair opportunity" to supply goods and services for offshore oil and natural gas exploration and production. Accordingly, review processes have been instituted to ensure that local suppliers are given full consideration.

Under the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA), implemented on 1 January 1989, tariff barriers on the repair of commercial vessels will be phased out in 10 annual, equal steps ending in 1998. Canadian access to commercial U.S. repair work will be enhanced by reductions in the 50 percent tariff over the tariff elimination period. Tariffs on offshore drilling vessels also will be eliminated in 10 steps. Tariffs on imported components for Canadian ship construction will be phased out in five annual, equal steps. The "Jones Act" remains unchanged, as does the *Canada Shipping Act*, which reserves coasting trade for Canadian ships.

Technological Factors

Canada has the technological capability to produce advanced state-of-the-art vessels in certain niche markets that are dominated by technological rather than cost considerations. Canada's leading yards have begun to introduce modern technologies and processes such as modular zone-by-stage construction, heat-line bending processes, computer-assisted design and computer-assisted manufacturing (CAD/CAM) systems, palletization and pre-outfitting production activities, all of which have the potential to increase productivity greatly. The application of advanced composite materials to certain vessel types and ship products holds potential for the industry in view of their weight and strength characteristics. Canadian yards also have good capability to build ships and minor vessels of aluminum alloys and fibreglass materials.

The ability of Canadian shipyards to introduce assembly-line facilities with modern technology is connected to the prospect of continuing, long-term orders for vessels. This expectation, however, is limited by the aggressive, competitive characteristics of the international industry in recent years, including their access to government assistance and the low-cost production facilities now in place in some Asian countries.

Even in the absence of large capital investments to renew their facilities, Canadian shipyards have developed an international reputation in certain specialized markets such as coastal ferry systems (sea buses), icebreakers of all types, self-righting log ships, self-unloading bulk carriers and shallow-draft vessels. In these areas, Canada has some significant technological advantages because of its experience in the construction and use of such specialized vessels.

Evolving Environment

The problem of overcapacity, which recently characterized the world shipbuilding industry, was the result of a decline in international demand for new merchant ships, offshore structures and oil tankers, together with the rise in new shipbuilding capacity by NICs, primarily in Asia. The result was a continuing excess of production capacity, which is likely to continue but at a lower level for the next few years.

In spite of the problem of overcapacity, there are some positive signs for the international shipbuilding industry. World demand forecasts for new ship construction over the next decade are more optimistic than has been the case for some time. It is likely that the trend towards gradual increases of the world bulk fleet will continue, although the demand has been for very large vessels in excess of 250 000 deadweight tonnes, a size of vessel that Canada does not have the facilities to produce. The demand for offshore units is tied to the price of crude oil; price fluctuations could also result in further contractions in this area. Although Canadian yards will participate in the Hibernia offshore oil-drilling project, the future prospects for additional offshore work are uncertain.

The FTA is not expected to have a major impact on the industry, although there may be some positive impact on the ship repair subsector. Since domestic procurement preferences for vessels are largely untouched by the agreement, large government procurements are likely to continue to constitute the major source of demand on both sides of the border. American shipyards will be in a position to gain entry to the Canadian market with the reduction of tariffs, including some access to the market for offshore drilling vessels, which may be significant over time. However, as a result of the lowering of U.S. tariffs on repair work, Canada in turn could gain access to U.S. commercial repairs, where the Canadian ship repair subsector is price-competitive with its American counterpart. In addition, Canadian yards could benefit from the phased elimination of tariffs on imported components, which will be completed by 1 January 1993. Thus, shipbuilders may be in a position to lower their costs when imported equipment is less expensive.

At the time of writing, the Canadian shipbuilding and ship repair industry is in the process of radically restructuring and reducing its productive capacity to meet the new market circumstances. Since 1986, the federal government has been assisting the industry during its period of adjustment by maintaining a 25 percent tariff on ships, except for fishing trawlers over 30.5 metres; by sourcing all federal government shipbuilding and ship repair needs from Canadian shipyards; and by the provision of assistance to ensure that rationalization is done in a manner that minimizes the adverse effects on individuals and communities. Once the rationalization process is complete, Canada will have a smaller but a more competitive and more economically viable shipbuilding and ship repair industry.

Competitiveness Assessment

In most product areas, Canadian shipyards are not competitive in the world market. This assessment reflects higher production costs and foreign subsidies.

However, there is a largely undetermined market for Canadian yards in highly specialized vessels such as fishing vessels, icebreakers and passenger ferries. Canadian shipyards also have a market for some forms of repair work for which they have a locational advantage.

Additional improvements in competitiveness may arise through recent moves towards rationalization and consolidation of construction activity in a reduced number of yards. Economies of scale would reduce costs. A return to the profitability of the industry would in turn result in expenditures on improved facilities and new technology.

For further information concerning the subject matter contained in this profile, contact

Shipbuilding, Marine and Land Defence Systems Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Shipbuilding and Ship Repair
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-3757
Fax: (613) 957-8912

PRINCIPAL STATISTICS

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Establishments[a]	69	49	55	59	54	55	50	47[b]
Employment[a]	16 186	11 749	10 748	11 049	10 329	9 017	10 893	12 250[b]
Shipments[a] ($ millions)	1 121.2	822.1	1 046.8	1 008.9	1 020.1	970.3	1 234.1	1 568.4[c]
GDP[d] (constant 1981 $ millions)	458.9	297.7	309.8	305.3	273.9	248.6	270.7	289.1
Investment[e] ($ millions)	58.3	28.6	22.0	37.3	23.7	24.6	53.5	57.7
Total income[f] ($ millions)	963.8	772.9	896.0	973.8	926.0	1 002	N/A	N/A
Profits after tax[f] ($ millions)	2.0	-3.6	-8.3	-19.1	-39.1	-20.1	N/A	N/A
(% of total income)	0.2	0.4	0.9	2.1	4.2	2.1	N/A	N/A

[a]See *Transportation Equipment Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 42-251, annual (SIC 3271, shipbuilding and repair industry). Data for establishments also include manufacturers of small commercial boats of more than 5 tons displacement.

[b]Data supplied by the Canadian Maritime Industries Association.

[c]See *Monthly Survey of Manufacturing*, Statistics Canada Catalogue No. 31-001, monthly.

[d]See *Gross Domestic Product by Industry*, Statistics Canada Catalogue No. 15-001, monthly.

[e]See *Capital and Repair Expenditures, Manufacturing Subindustries, Intentions*, Statistics Canada Catalogue No. 61-214, annual.

[f]Disaggregated data at the industry level are provided by Business Finance Division, Statistics Canada.

N/A: not available

TRADE STATISTICS[a]

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988[b]	1989[b]
Exports ($ millions)	215.0	70.1	29.6	35.6	35.6	34.5	39.7	36.4
Domestic shipments ($ millions)	906.2	752.0	1 017.2	973.3	984.5	935.8	1 194.4	1 532.0
Imports ($ millions)	26.7	528.2	286.3	39.5	29.7	65.1	154.6	101.3
Canadian market ($ millions)	932.9	1 280.2	1 303.5	1 012.8	1 014.2	1 000.9	1 349.0	1 633.3
Exports (% of shipments)	19.2	8.5	2.8	3.5	3.5	3.6	3.2	2.3
Imports (% of Canadian market)	2.9	41.3	22.0	3.9	2.9	6.5	11.5	6.2
Canadian share of international market[c] (%)	0.50	0.40	0.10	0.30	0.29	0.10	0.07	0.25

[a]See *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly; and *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly.

[b]It is important to note that data for 1988 and after are based on the Harmonized Commodity Description and Coding System (HS). Prior to 1988, the shipments, exports and imports data were classified using the Industrial Commodity Classification (ICC), the Export Commodity Classification (XCC) and the Canadian International Trade Classification (CITC), respectively. Although the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in shipment, export and import trends, but also changes in the classification systems. It is impossible to assess with any degree of precision the respective contribution of each of these two factors to the total reported changes in these levels.

[c]World order book for merchant vessels completed: percentage of total tonnage, 1987 to 1989 (vessels over 100 gross tonnes).

SOURCES OF IMPORTS[a] (% of total value)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
United States	56	1	1	74	8	5	39	15
European Community	34	25	3	20	40	34	2	30
Japan	N/A	35	79	N/A	N/A	N/A	N/A	15
Other	N/A	39	17	N/A	N/A	N/A	N/A	40

[a]See *Imports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-007, monthly. Data do not reflect other key country importers such as Norway, Sweden and Australia.
N/A: not available

DESTINATIONS OF EXPORTS[a] (% of total value)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
United States	67	48	13	18	28	23	13	11
European Community	2	N/A	6	5	N/A	1	3	N/A
Japan	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
Other	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A

[a]See *Exports by Commodity*, Statistics Canada Catalogue No. 65-004, monthly. Data for ship repair as a percentage of total value are not readily available by country, although total values are reflected in Trade Statistics.
N/A: not available

REGIONAL DISTRIBUTION[a] (average over the period 1987 to 1989)

	Atlantic	Quebec	Ontario	Prairies	British Columbia
Establishments (% of total)	31.2	16.2	20.8	2.6	29.2
Employment (% of total)	48.8	28.1	7.9	0.1	15.1
Value of production (% of total)	73.3	X	X	–	8.1

[a]Data supplied by the Canadian Maritime Industries Association. A small amount of production also comes from the Northwest Territories.
X: confidential

MAJOR FIRMS

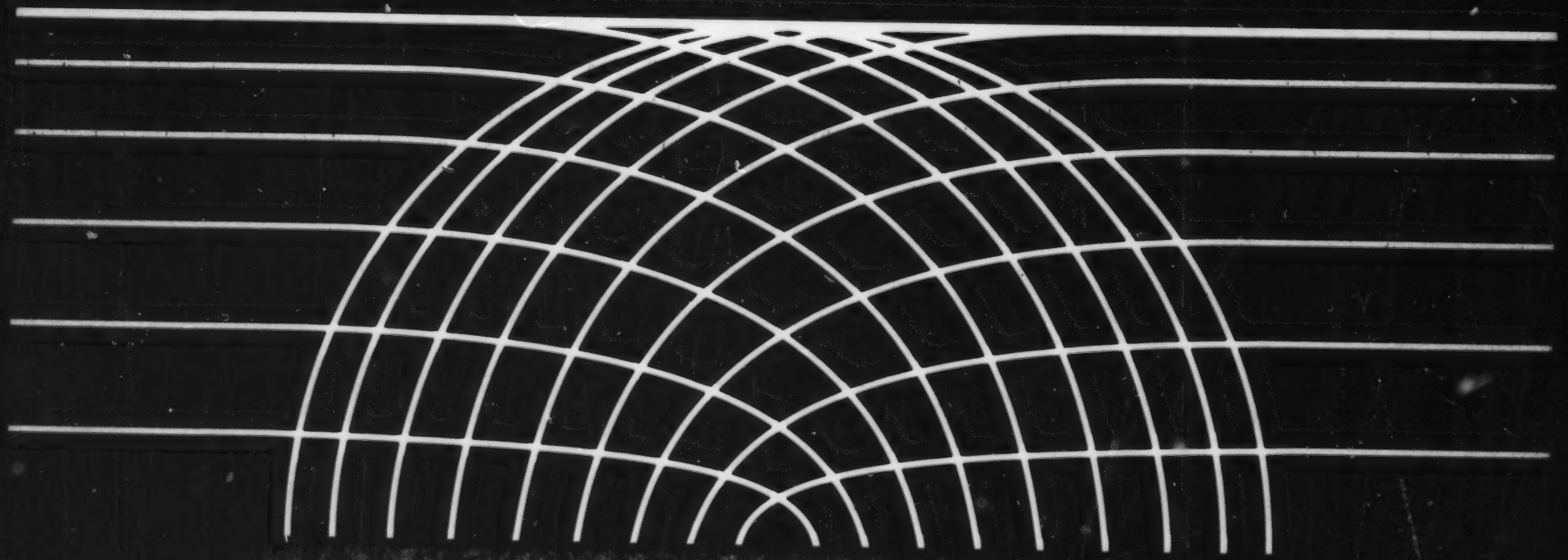
Name	Country of ownership	Location of major plants
Allied Shipbuilders Ltd.	Canada	North Vancouver, British Columbia
Canadian Shipbuilding & Engineering Ltd.	Canada	Pictou, Nova Scotia Port Arthur, Ontario Port Weller, Ontario
Georgetown Shipyard Inc.	Canada	Georgetown, Prince Edward Island
Groupe MIL Inc.	Canada/France	Lauzon, Quebec
Halifax-Dartmouth Industries Limited	Canada	Halifax, Nova Scotia
Marystown Shipyard Limited	Norway	Marystown, Newfoundland
Newfoundland Dockyard Corporation	Canada	St. John's, Newfoundland
Saint John Shipbuilding Limited	Canada	Saint John, New Brunswick
Vancouver Shipyards Co. Ltd.	Canada	North Vancouver, British Columbia
Versatile Pacific Shipyards Inc.	Canada	North Vancouver, British Columbia Victoria, British Columbia
West Coast Manly Shipyard, A Division of Rivtow Marine Ltd.	Canada	Vancouver, British Columbia

INDUSTRY ASSOCIATION

Canadian Maritime Industries Association
Suite 801, 100 Sparks Street
P.O. Box 1429, Station B
OTTAWA, Ontario
K1P 5R4
Tel.: (613) 232-7127
Fax: (613) 232-2490

Printed on paper containing recycled fibres.

PROFIL DE L'INDUSTRIE



Centres de services aux entreprises d'ISTC et Centres du commerce extérieur

Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) et Commerce extérieur Canada (CEC) ont mis sur pied des centres d'information dans les bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à leur clientèle de se renseigner sur les services, les documents d'information, les programmes et l'expérience professionnelle disponibles dans ces deux Ministères en matière d'industrie et de commerce. Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec l'un ou l'autre des bureaux dont la liste apparaît ci-dessous.

Terre-Neuve

Atlantic Place
215, rue Water, bureau 504
C.P. 8950
ST. JOHN'S (Terre-Neuve)
A1B 3R9
Tél. : (709) 772-ISTC
Télécopieur : (709) 772-5093

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
National Bank Tower
134, rue Kent, bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400
Télécopieur : (902) 566-7450

Nouvelle-Écosse

Central Guaranty Trust Tower
1801, rue Hollis, 5e étage
C.P. 940, succursale M
HALIFAX (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-ISTC
Télécopieur : (902) 426-2624

Nouveau-Brunswick

Assumption Place
770, rue Main, 12e étage
C.P. 1210
MONCTON (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-ISTC
Télécopieur : (506) 851-6429

Québec

Tour de la Bourse
800, place Victoria, bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185
1-800-361-5367
Télécopieur : (514) 283-3302

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest, 4e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-ISTC
Télécopieur : (416) 973-8714

Manitoba

330, avenue Portage, 8e étage
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-ISTC
Télécopieur : (204) 983-2187

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
119, 4e Avenue sud, bureau 401
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 5X2
Tél. : (306) 975-4400
Télécopieur : (306) 975-5334

Alberta

Canada Place
9700, avenue Jasper,
bureau 540
EDMONTON (Alberta)
T5J 4C3
Tél. : (403) 495-ISTC
Télécopieur : (403) 495-4507

510, 5e Rue sud-ouest,
bureau 1100
CALGARY (Alberta)
T2P 3S2
Tél. : (403) 292-4575
Télécopieur : (403) 292-4578

Colombie-Britannique

Scotia Tower
650, rue Georgia ouest,
bureau 900
C.P. 11610
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0266
Télécopieur : (604) 666-0277

Yukon

108, rue Lambert, bureau 301
WHITEHORSE (Yukon)
Y1A 1Z2
Tél. : (403) 668-4655
Télécopieur : (403) 668-5003

Territoires du Nord-Ouest

Precambrian Building
10e étage
Sac postal 6100
YELLOWKNIFE
(Territoires du Nord-Ouest)
X1A 2R3
Tél. : (403) 920-8568
Télécopieur : (403) 873-6228

Administration centrale d'ISTC

Édifice C.D. Howe
235, rue Queen
1er étage, tour Est
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 952-ISTC
Télécopieur : (613) 957-7942

Administration centrale de CEC

InfoExport
Édifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
OTTAWA (Ontario)
K1A 0G2
Tél. : (613) 993-6435
1-800-267-8376

Demandes de publications

Pour recevoir un exemplaire de l'une des publications d'ISTC ou de CEC, veuillez communiquer avec le Centre de services aux entreprises ou le Centre de commerce extérieur le plus près de chez vous. Si vous désirez en recevoir plus d'un exemplaire communiquez avec l'un des trois bureaux suivants.

Pour les Profils de l'industrie :
Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen, bureau 704D
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-4500
Télécopieur : (613) 954-4499

Pour les autres publications d'ISTC :
Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen, bureau 208D
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-5716
Télécopieur : (613) 954-6436

Pour les publications de Commerce extérieur Canada :
InfoExport
Édifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
OTTAWA (Ontario)
K1A 0G2
Tél. : (613) 993-6435
1-800-267-8376
Télécopieur : (613) 996-9709

Canada

(V.8.92.02)

1989–1991

CONSTRUCTION NAVALE

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à Industrie, Sciences et Technologie Canada et à Commerce extérieur Canada. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents grâce auxquels Industrie, Sciences et Technologie Canada procède à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de divers autres facteurs critiques. Les évaluations d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et de Commerce extérieur Canada tiennent compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés de même que des répercussions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces profils, le Ministère a consulté des représentants du secteur privé.

Veiller à ce que tout le Canada demeure prospère durant l'actuelle décennie et à l'orée du vingt-et-unième siècle, tel est le défi qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, seront à la base de discussions solides sur les projections, les stratégies et les approches à adopter dans le monde de l'industrie. La série 1990–1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988–1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.

Michael H. Wilson
Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
et ministre du Commerce extérieur

Structure et rendement

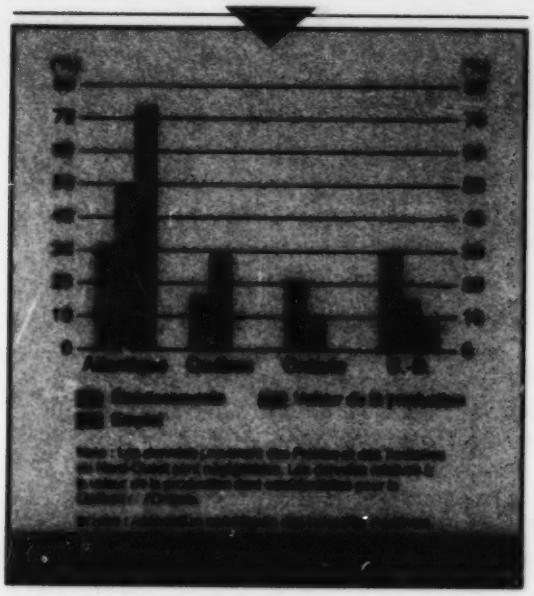
Structure

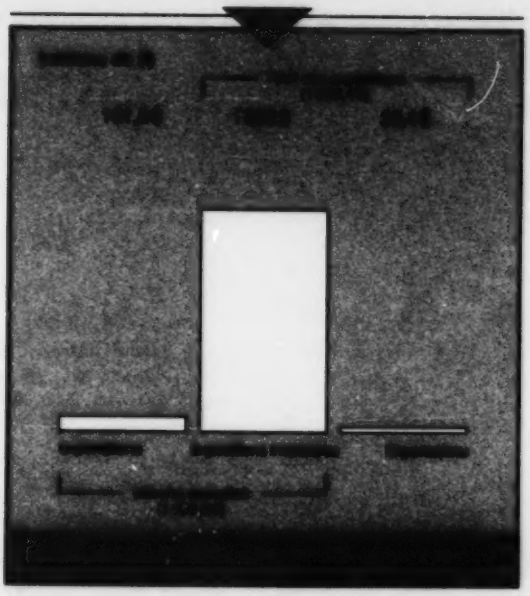
L'industrie canadienne de la construction navale regroupe les entreprises spécialisées dans la construction et la réparation de navires dont le déplacement est de cinq tonnes et plus. Parmi ceux-ci, on retrouve les péniches (ou barges), les navires de charge, les dragues, les engins de forage flottants, les traversiers, les bateaux de pêche, les brise-glace, les plates-formes de forage autoélévatrices, les navires militaires, les navires pour passagers, les semi-submersibles, les navires-citernes et les remorqueurs.

Au Canada, cette industrie est de taille plutôt réduite. Elle dessert surtout le marché intérieur des traversiers, des bateaux de pêche, des navires de l'État et fournit des services de réparation aux exploitants de navires du secteur commercial et du gouvernement. En 1989, les commandes de l'État comptaient pour environ 90 % de toutes les nouvelles constructions dans les chantiers canadiens.

Cette année-là, on dénombrait environ 47 établissements de construction navale au Canada dont 13 grands chantiers. Ils agissaient à la fois comme constructeurs et réparateurs employant environ 12 250 personnes. Sauf en Alberta, en Saskatchewan et dans les Territoires du Nord-Ouest, il existe au moins un établissement du genre dans chaque province (figure 1).

En 1989, la valeur des nouvelles constructions et des réparations de navires effectuées au Canada était évaluée à 1 568,4 millions de dollars (figure 2). De ce total, 80 % allaient à la construction et 20 % à la réparation. Les exportations s'élevaient à environ 36 millions de dollars, tandis que les importations se chiffraient à environ 101 millions.





La majorité des sociétés de cette industrie sont de propriété canadienne. À l'exception du Groupe MIL au Québec (MIL Davie) et de Marystown Shipyard à Terre-Neuve, tous les chantiers appartiennent à des intérêts canadiens. Deux des principaux chantiers navals sont la propriété exclusive ou partielle de gouvernements provinciaux, et une société d'État en possède un autre.

Les emplois dans le domaine de la construction navale se retrouvent surtout dans les provinces de l'Atlantique, puis au Québec, en Colombie-Britannique et en Ontario. La concentration de la capacité des chantiers est en croissance. En effet, deux des plus grands chantiers de l'est, soit MIL au Québec et Saint John Shipbuilding au Nouveau-Brunswick, détiennent maintenant près de 50 % de la capacité totale de production. Cette industrie est peu intégrée verticalement, et la plupart des fournisseurs de matériel gardent leurs distances face aux constructeurs, contrairement à d'autres pays où l'intégration verticale permet aux constructeurs de réduire les coûts des matières premières.

À peu de chose près, tous les grands chantiers canadiens sont en mesure de construire les mêmes types de navires. Actuellement, les chantiers de Saint John Shipbuilding et de MIL Davie (dans l'est) construisent des navires militaires; Versatile Pacific Shipyards (de la côte ouest) est également capable d'en construire. Presque tous les autres chantiers construisent une grande variété de navires marchands. Cependant, un petit nombre de chantiers se consacrent surtout à la construction de chalutiers de pêche; mentionnons Marystown Shipyard à Terre-Neuve et, à un moindre degré, Georgetown Shipyard à l'Île-du-Prince-Édouard.

Rendement

Tout au long des années 1960 et au début des années 1970, la demande internationale de navires neufs a augmenté régulièrement. Dans ce contexte, les chantiers navals canadiens ont pu jouer un certain rôle sur le marché international et ont réussi à exporter une bonne partie de leur production. En 1973, avec l'escalade des prix internationaux du pétrole, la croissance de la demande a pris fin abruptement.

La période qui a suivi a été marquée, au Canada et au niveau international, par une capacité excédentaire du transport maritime et de la construction navale. Les gouvernements ont réagi en mettant sur pied des programmes d'aide pour leurs chantiers, sous forme de subventions et d'autres genres d'assistance. En raison de la capacité excédentaire, les prix de la construction navale ont chuté partout dans le monde. Depuis, les chantiers canadiens ont été désavantagés, tant sur les marchés d'exportation que sur les marchés intérieurs, par la surcapacité internationale et la vive concurrence pour les nouvelles commandes. Actuellement, la demande mondiale et le prix des navires se sont stabilisés et semblent progresser légèrement. Les carnets de commandes des principaux pays constructeurs (Japon, République de Corée, Allemagne) sont remplis jusqu'en 1993.

Au Canada, le rendement des chantiers maritimes n'a pas été constant ces dernières années. La valeur des expéditions a beaucoup varié entre 1982 et 1989 (figure 3). Le nombre d'emplois a suivi la courbe des expéditions, mais la tendance globale est au déclin. En dollars constants de 1981, le produit intérieur brut de l'industrie est passé d'environ 459 millions

de dollars en 1982 à un peu plus de 289 millions en 1989. En dollars courants, la valeur des exportations est tombée de 215 millions de dollars en 1982 à environ 36 millions en 1989. Les importations ont varié, passant d'environ 26 millions de dollars en 1982 à environ 101 millions en 1989, avec des sommets en 1983, 1984 et, dans une moindre mesure, en 1988. Depuis 1983, l'industrie n'a pas été rentable. Tout comme dans les autres pays du monde qui ont une tradition de construction navale, il s'est produit dans les chantiers canadiens une diminution à long terme du nombre total d'emplois; ils sont passés de 16 186 en 1982 à 12 250 en 1989.

Entre 1976 et 1983, environ 90 % des commandes provenaient du secteur privé. Les travaux comportaient la construction de plates-formes destinées à l'exploration pétrolière et gazière au large des côtes et de vaisseaux spécialement conçus pour l'exploration en mer de Beaufort. Toutefois, en 1985, les commandes de l'État comptaient déjà pour 65 % de la construction neuve et en 1989, atteignaient 90 % de celle-ci.

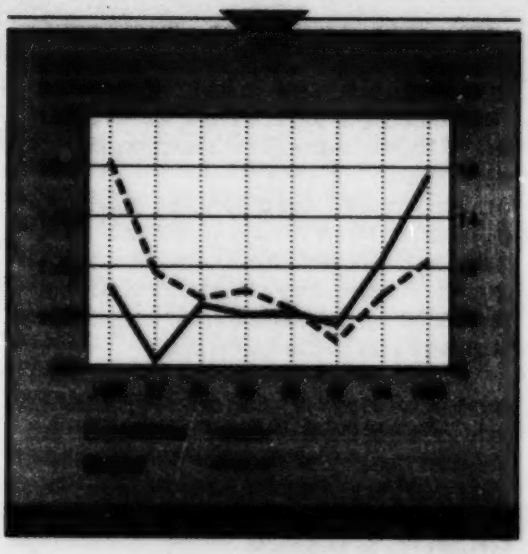
La structure de l'industrie canadienne se transforme graduellement du fait qu'on s'efforce sans cesse de rationaliser les chantiers et d'éliminer la capacité excédentaire. Cette réduction de la capacité de fabrication pourrait entraîner une plus grande spécialisation des installations et du personnel. Les réparations et les conversions suscitent de plus en plus de revenus dans les chantiers canadiens, alors que la proportion de la nouvelle construction diminue. Certains chantiers poursuivent leurs efforts de diversification. Des transformations structurelles d'importance sont en cours en Ontario, au Québec et en Colombie-Britannique.

Ces dernières années, la mauvaise situation financière de l'industrie a généralement empêché l'investissement de nouveaux capitaux dans les installations. Entre 1983 et 1987, les constructeurs ont investi moins de 40 millions de dollars par année. Par contre, les investissements ont atteint jusqu'à 50 millions de dollars en 1988 et en 1989.

Facteurs structurels

Les principales caractéristiques structurelles de l'industrie canadienne de la construction navale sont une importante capacité de production excédentaire, un marché intérieur de taille réduite, des salaires élevés, des pratiques de délimitation des métiers qui nuisent à la productivité et enfin, dans certains chantiers, un matériel désuet qui ne peut être adapté aux nouvelles méthodes de production en série.

En raison des coûts de production élevés, les chantiers canadiens ont du mal à soutenir la concurrence sur le marché international. En outre, leurs concurrents étrangers bénéficient d'un soutien financier considérable, accordé par leurs



gouvernements respectifs, sous forme de subventions à la production et de conditions de financement avantageuses. De ce fait, le Canada est pratiquement absent du marché international de la construction navale, et n'effectue que des réparations d'urgence et quelques petits travaux de structure et de radoub pour des navires américains.

Dans la plupart des pays industrialisés où l'on trouve une industrie de construction navale, des mesures de rationalisation des chantiers désuets ou leur fermeture ont entraîné une augmentation de l'utilisation de la capacité. Dans d'autres pays, comme la Suède, l'industrie est en voie de disparition. La compétition, déjà forte, est devenue encore plus acharnée par suite de l'entrée en scène de pays nouvellement industrialisés comme la République de Corée, la Chine, Singapour et Taiwan, concurrents redoutables dont les installations sont en cours d'expansion.

Au Canada, les coûts de la main-d'œuvre sont plutôt élevés, même s'ils varient considérablement d'une région à l'autre. Parmi les pays constructeurs les plus importants, seuls l'Allemagne, les États-Unis et le Japon ont des salaires plus élevés que ceux du Canada. Les salaires sont plus bas en France et en Italie, mais les pays récemment industrialisés accordent des salaires encore inférieurs.

Déjà de faible envergure, le marché canadien de la construction navale diminue lentement, surtout au chapitre des navires marchands. Comme ils ne sont pas spécialisés, les chantiers canadiens sont incapables de réaliser des économies d'échelle. Les seules exceptions sont Saint John Shipbuilding et MIL Davie qui peuvent produire des bâtiments militaires spécialisés et gérer des systèmes navals intégrés.

La plupart des chantiers sont encore installés sur leur emplacement original et n'ont que peu investi dans les installations ou le matériel. Ils doivent donc faire face à des contraintes physiques liées à l'aménagement des lieux et à l'espace réduit, ce qui nuit à leur productivité et à leur efficacité.

Moins poussée au Canada qu'en d'autres pays, l'intégration verticale entre le secteur de la construction navale et celui de la marine marchande ouvre néanmoins à certains chantiers un marché captif pour les réparations à l'interne. De même, certains gouvernements provinciaux, propriétaires de chantiers, y font effectuer leurs travaux.

Quelques chantiers ont commencé à diversifier leurs opérations, tant du point de vue des produits que des services professionnels. La société MIL Davie en est un exemple particulièrement intéressant, car elle fabrique des systèmes de dômes sonar pour le compte de la marine américaine.

Facteurs liés au commerce

Presque tous les pays constructeurs protègent leurs chantiers au moyen de tarifs, de barrières non tarifaires (BNT), de subventions et du financement des exportations.

Le Canada, les États-Unis, la Communauté européenne (CE), le Japon et l'Australie imposent tous des tarifs sur les navires et les réparation de navires. Le tarif canadien sur les biens provenant de pays bénéficiant du statut de la nation la plus favorisée (NPF) est de 25 % sur les navires et les bateaux de pêche dont la longueur est inférieure à 30,5 m et de 20 % sur les plates-formes de forage au large des côtes; par contre, les gros chalutiers entrent en franchise. Les dragues sont soumises à un tarif NPF de 10 ou 25 %, selon leur utilisation. Le tarif pour les réparations non urgentes effectuées à l'étranger sur un bateau canadien, et qui auraient pu être faites dans un chantier canadien, s'élève à 25 % de la valeur après amélioration (la valeur totale du navire plus les frais de réparation).

Les États-Unis imposent un tarif de 7,1 % sur les plates-formes fixes de forage servant à l'exploitation pétrolière et gazière en mer, et un tarif de 50 % sur les réparations faites à l'étranger sur les navires américains. La CE impose des tarifs variant de 2,5 à 4,9 % et l'Australie, un tarif de 25 % sur les bâtiments de moins de 150 tonnes. Les tarifs imposés par le Japon peuvent atteindre 3 %.

Les subventions aux chantiers navals peuvent prendre diverses formes : subventions directement appliquées au prix, subventions accordées au chantier et avantages fiscaux. La France, l'Italie, l'Espagne, la Norvège, l'Allemagne et le Royaume-Uni octroient tous des subventions appliquées au prix, lesquelles peuvent varier de 10 à 25 %. Le Canada a mis fin aux subventions reliées au prix dans le cas des bâtiments livrés après le 30 juin 1985. Les chantiers navals qui avaient encore droit à des crédits pour améliorer leurs installations ont continué à les utiliser jusqu'au 31 mars 1991.

À l'étranger, parmi les subventions accordées aux chantiers, on relève la participation du gouvernement sous forme d'achat d'actions, les conditions préférentielles sur les prêts, les subventions pour des améliorations particulières, les exonérations d'impôts et de droits de douane, et la remise des prêts. Dans de nombreux pays, toutes ces mesures font partie de la politique de réduction de la capacité de production. Les avantages fiscaux peuvent comprendre l'exonération de la taxe à la valeur ajoutée (TVA), la dépréciation accélérée et le report d'impôt, de même que l'exonération de diverses taxes indirectes.

Dans les pays membres de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE), le financement des exportations s'effectue suivant le protocole d'entente relatif aux crédits à l'exportation des navires, qui limite l'octroi des subventions touchant les taux d'intérêt. Le Canada a signé cette entente, comme la plupart des pays de l'OCDE. Plusieurs pays offrent des prêts à taux préférentiel dans le cas de bâtiments construits pour leur marché intérieur. Les détails de cette aide ne sont pas tous connus.

Aux États-Unis, des barrières non tarifaires empêchent l'importation de vaisseaux construits entièrement à l'étranger. Les États-Unis protègent leur marché civil au moyen de lois régissant le cabotage, par exemple le *Merchant Marine Act* de 1920, devenue par la suite le « Jones Act ». En vertu de cette législation, seuls les bâtiments construits aux États-Unis et battant pavillon américain peuvent s'adonner au commerce à l'intérieur du pays. De plus, par la pression morale, on favorise l'achat de bâtiments construits aux États-Unis en obligeant d'acheter des produits fabriqués au pays (lorsqu'ils sont concurrentiels en vertu des dispositions de la « Buy America ») et par une loi imposant la préférence, pour le transport, aux navires américains. Tout projet de loi prévoyant l'affectation de crédits budgétaires au département américain de la Défense est immédiatement amendé (clauses Burns-Tollefson) de façon à interdire la construction à l'étranger de bâtiments complets destinés à la marine américaine ou de toute composante importante de la coque ou de la superstructure de ces bâtiments. D'autres lois interdisent d'effectuer à l'extérieur du pays des réparations non urgentes à tout navire militaire américain.

Au Royaume-Uni, en Norvège et au Canada, les règlements prévoient que les chantiers locaux doivent avoir « des chances pleines et équitables » de fournir les biens et les services nécessaires pour l'exploration et l'exploitation pétrolières et gazières au large des côtes. Ainsi a-t-on entrepris différents processus d'examen pour faire en sorte que les offres des fournisseurs locaux reçoivent toute l'attention requise.

Aux termes de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), entré en vigueur le 1er janvier 1989,

les tarifs appliqués aux réparations effectuées sur les navires marchands seront éliminés en 10 étapes annuelles et égales se terminant en 1998. L'accès canadien au marché américain des réparations sera facilité par l'élimination graduelle du tarif de 50 % au cours de la période d'élimination des tarifs prévue par l'ALE. Les tarifs appliqués aux navires de forage au large des côtes seront également éliminés en 10 étapes. Les tarifs appliqués aux composantes importées utilisées pour la construction navale au Canada seront supprimés en cinq étapes annuelles identiques. Le « Jones Act » ne sera pas touché par l'ALE, tout comme la *Loi sur la marine marchande du Canada* qui réserve le commerce côtier aux navires canadiens.

Facteurs technologiques

Pour certains créneaux où les considérations techniques l'emportent sur les coûts, le Canada dispose des ressources technologiques nécessaires à la construction de bâtiments munis des derniers perfectionnements. Les chantiers canadiens à la fine pointe de la construction navale ont commencé à utiliser des techniques et des procédés modernes, comme la construction modulaire séquentielle par zones, le cintrage à chaud, la conception et la fabrication assistées par ordinateur, la palettisation et la construction par sections; ces méthodes sont toutes susceptibles d'améliorer grandement la productivité. L'utilisation de matériaux composites de pointe, pour des bâtiments ou des produits navals particuliers semble offrir de fructueuses perspectives pour les constructeurs, à cause du faible poids et de la haute résistance de ces matériaux. Les chantiers canadiens sont également bien équipés pour fabriquer des navires ou des petits bâtiments à base d'alliages d'aluminium et de fibre de verre.

La capacité des chantiers canadiens de se doter de chaînes de montage munies de matériel techniquement avancé est étroitement liée aux perspectives de recevoir continuellement des commandes à long terme. Ces perspectives demeurent néanmoins limitées, car ces dernières années, la concurrence internationale est devenue très dynamique. De plus, les compétiteurs du Canada ont souvent accès à l'aide de leur gouvernement et, dans certains pays asiatiques, ils sont en mesure de produire à faible coût.

Même si les chantiers canadiens n'ont pas jusqu'ici investi beaucoup de capitaux dans la modernisation de leurs installations, ils ont acquis une réputation internationale dans certains domaines spécialisés, comme les navettes côtières (les autobus de la mer), les brise-glace de tous genres, les navires grumiers à redressement automatique, les vraquiers à autodéchargement et les navires à faible tirant d'eau. Dans tous ces domaines, le Canada jouit d'une avance technologique assez marquée, fondée sur son expérience de la construction et de l'utilisation de ces navires spécialisés.

Formation du prix

La capacité de production excédentaire qui affecte l'industrie de la construction navale partout dans le monde, résulte de la réduction de la demande internationale de navires marchands, de plates-formes de forage et de pétroliers, qui s'ajoute à la hausse de la capacité de construction navale que l'on observe dans des pays nouvellement industrialisés qui peuvent produire à bon marché, surtout en Asie. Le résultat net est un excédent de capacité de production qui persiste. Cet excédent devrait se maintenir, mais à un degré moindre, pendant encore quelques années.

En dépit de sa capacité de production excédentaire, l'industrie internationale de la construction navale montre des signes de redressement. Les prévisions portant sur la demande mondiale de nouveaux bâtiments au cours des dix prochaines années sont plus optimistes qu'elles ne l'ont été depuis longtemps. On s'attend à une augmentation graduelle, à l'échelle mondiale, du nombre de vraquiers, quoique la demande se concentre surtout sur de très gros bâtiments de plus de 250 000 tonnes de portée en lourd, une taille de navires que le Canada ne peut produire. Quant à la demande de plates-formes de forage, elle dépend du prix du pétrole brut. Des fluctuations de prix pourraient accentuer le ralentissement dans ce secteur. Même si les chantiers canadiens doivent participer au projet de forage Hibernia au large des côtes, les perspectives de commandes additionnelles sont incertaines à cet égard.

On ne prévoit pas que l'ALE ait des répercussions marquées sur l'industrie, même s'il avait un effet légèrement favorable sur le sous-secteur des réparations navales. Comme l'ALE n'affecte à peu près pas les politiques d'achat national pratiquées dans le cadre des marchés de l'État, ces derniers continueront probablement de représenter la plus grande source de la demande, des deux côtés de la frontière. La réduction des tarifs donnera aux chantiers américains accès au marché canadien, y compris au marché des navires de forage au large des côtes qui pourrait devenir important avec le temps. Cependant, comme les États-Unis réduiront leurs tarifs sur les travaux de réparation, le Canada pourrait pour sa part y gagner l'accès aux réparations des navires marchands américains, où le sous-secteur canadien de la réparation est concurrentiel par rapport à ses rivaux américains. En outre, l'élimination graduelle des tarifs appliqués aux composantes importées, qui s'achèvera le 1er janvier 1993, pourrait être avantageuse pour les chantiers canadiens. Ils seront ainsi en mesure de réduire leur prix de revient, puisque le matériel importé sera moins coûteux.

Au moment de rédiger ce profil, l'industrie canadienne de la construction navale procède à une restructuration et à une réduction radicales de sa capacité de production pour faire face aux nouvelles exigences du marché. Depuis 1986, le gouvernement fédéral aide cette industrie à s'adapter en maintenant un tarif de 25 % sur les navires (sauf sur les chalutiers de plus de 30,5 mètres de long), en réservant aux chantiers canadiens toute la construction et la réparation de ses navires et en faisant en sorte que le processus de rationalisation s'effectue avec un minimum d'effets négatifs pour les individus et les collectivités. Une fois cette rationalisation terminée, le Canada se sera doté d'une industrie de construction et de réparation navales de moins grande envergure, mais plus concurrentielle et plus viable au plan économique.

Evaluation de la compétitivité

Pour la plupart des produits, les chantiers navals canadiens ne sont pas concurrentiels sur le marché mondial. Cette analyse révèle des coûts de production plus élevés, et des subventions dont bénéficient leurs concurrents étrangers.

Cependant, un marché encore mal défini pourrait s'ouvrir pour les chantiers canadiens dans le secteur des bâtiments très spécialisés, comme les bateaux de pêche, les brise-glace et les traversiers pour passagers. Les chantiers canadiens pourraient aussi être concurrentiels pour certaines réparations pour lesquelles leur situation géographique constitue un avantage.

La compétitivité de l'industrie canadienne devrait également s'améliorer grâce aux récentes initiatives de l'industrie pour rationaliser ses activités et les consolider dans un nombre réduit de chantiers. Des économies d'échelle réduiraient les coûts. Redevenue rentable, elle pourrait investir dans la modernisation de ses installations et la nouvelle technologie.

Pour plus de renseignements sur ce dossier, s'adresser à la

Direction générale de la construction navale et des systèmes de défense maritimes et terrestres
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Objet : Construction navale
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-3757
Télécopieur : (613) 957-8912

PRINCIPALES STATISTIQUES

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Établissements[a]	69	49	55	59	54	55	50	47[b]
Emploi[a]	16 186	11 749	10 748	11 049	10 329	9 017	10 893	12 250[b]
Expéditions[a] (millions de $)	1 121,2	822,1	1 046,8	1 008,9	1 020,1	970,3	1 234,1	1 568,4[c]
PIB[d] (millions de $ constants de 1981)	458,9	297,7	309,8	305,3	273,9	248,6	270,7	289,1
Investissements[e] (millions de $)	58,3	28,6	22,0	37,3	23,7	24,6	53,5	57,7
Revenu total[f] (millions de $)	963,8	772,9	896,0	973,8	926,0	1 002	n.d.	n.d.
Bénéfices après impôts[f] (millions de $)	2,0	-3,6	-8,3	-19,1	-39,1	-20,1	n.d.	n.d.
(% du revenu total)	0,2	0,4	0,9	2,1	4,2	2,1	n.d.	n.d.

[a] Voir *Industries du matériel de transport*, nº 42-251 au catalogue de Statistique Canada, annuel, CTI 3271 (Industrie de la construction et de la réparation de navires). Les données relatives aux établissements comprennent aussi les petits fabricants de bateaux marchands dont le déplacement est de cinq tonnes et plus.

[b] Données fournies par l'Association canadienne des industries maritimes.

[c] Voir *Enquête mensuelle sur les industries manufacturières*, nº 31-001 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

[d] Voir *Produit intérieur brut par industrie*, nº 15-001 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

[e] Voir *Dépenses d'immobilisations et de réparations, sous-industries manufacturières, perspective*, nº 61-214 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

[f] Les données désagrégées pour l'industrie ont été fournies par la Division des finances des entreprises de Statistique Canada.

n.d. : non disponible

STATISTIQUES COMMERCIALES[a]

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988[b]	1989[b]
Exportations (millions de $)	215,0	70,1	29,6	35,6	35,6	34,5	39,7	36,4
Expéditions intérieures (millions de $)	906,2	752,0	1 017,2	973,3	984,5	935,8	1 194,4	1 532,0
Importations (millions de $)	26,7	528,2	286,3	39,5	29,7	65,1	154,6	101,3
Marché canadien (millions de $)	932,9	1 280,2	1 303,5	1 012,8	1 014,2	1 000,9	1 349,0	1 633,3
Exportations (% des expéditions)	19,2	8,5	2,8	3,5	3,5	3,6	3,2	2,3
Importations (% du marché canadien)	2,9	41,3	22,0	3,9	2,9	6,5	11,5	6,2
Part canadienne du marché international[c] (%)	0,50	0,40	0,10	0,30	0,29	0,10	0,07	0,25

[a] Voir *Exportations par marchandise*, nº 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel, et *Importation par marchandise*, nº 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel.

[b] Il importe de noter que les données de 1988 et de 1989 se fondent sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH). Avant 1988, les données sur les expéditions, les exportations et les importations étaient classifiées selon la Classification des produits industriels (CPI), la Classification des marchandises d'exportation (CME) et le Code de la classification canadienne pour le commerce international (CCCCI), respectivement. Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et de 1989 ne traduisent pas seulement les variations des tendances des expéditions, des exportations et des importations, mais aussi le changement de système de classification. Il est donc impossible d'évaluer avec précision la part respective de chacun de ces deux facteurs dans les totaux de 1988 et 1989.

[c] Carnet de commandes mondial pour des navires marchands terminés : pourcentage du tonnage total, de 1987 à 1989 (navires jaugeant plus de 100 tonneaux bruts).

PROVENANCE DES IMPORTATIONS[a] (% de la valeur totale)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
États-Unis	56	1	1	74	8	5	39	15
Communauté européenne	34	25	3	20	40	34	2	30
Japon	n.d.	35	79	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	15
Autres	n.d.	39	17	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	40

[a]Voir *Importation par marchandise*, nº 65-007 au catalogue de Statistique Canada, mensuel. Les données ne tiennent pas compte des autres pays importateurs tels la Norvège, la Suède et l'Australie.

n.d. : non disponible

DESTINATION DES EXPORTATIONS[a] (% de la valeur totale)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
États-Unis	67	48	13	18	28	23	13	11
Communauté européenne	2	n.d.	6	5	n.d.	1	3	n.d.
Japon	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Autres	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.

[a]Voir *Exportations par marchandise*, nº 65-004 au catalogue de Statistique Canada, mensuel. Les données relatives aux réparations de navires en propcrtion du total ne sont pas disponibles par pays, mais les totaux sont compris dans les statistiques commerciales.

n.d. : non disponible

RÉPARTITION RÉGIONALE[a] (moyenne de la période 1987–1989)

	Atlantique	Québec	Ontario	Prairies	Colombie-Britannique
Établissements (% du total)	31,2	16,2	20,8	2,6	29,2
Emploi (% du total)	48,8	28,1	7,9	0,1	15,1
Valeur de la production (% du total)	73,3	X	X	–	8,1

[a]Données fournies par l'Association canadienne des industries maritimes. Les Territoires du Nord-Ouest réalisent aussi une petite part de production.

X : confidentiel

PRINCIPALES SOCIÉTÉS

Nom	Pays d'appartenance	Emplacement des principaux établissements
Allied Shipbuilders Ltd.	Canada	Vancouver-Nord (Colombie-Britannique)
Canadian Shipbuilding & Engineering Ltd.	Canada	Pictou (Nouvelle-Écosse) Port Arthur (Ontario) Port Weller (Ontario)
Georgetown Shipyard Inc.	Canada	Georgetown (Île-du-Prince-Édouard)
Le Groupe MIL Inc.	Canada France	Lauzon (Québec)
Halifax-Dartmouth Industries Limited	Canada	Halifax (Nouvelle-Écosse)
Marystown Shipyard Limited	Norvège	Marystown (Terre-Neuve)
Newfoundland Dockyard Corporation	Canada	St. John's (Terre-Neuve)
Saint John Shipbuilding Limited	Canada	Saint John (Nouveau-Brunswick)
Vancouver Shipyards Co. Ltd.	Canada	Vancouver-Nord (Colombie-Britannique)
Versatile Pacific Shipyards Inc.	Canada	Vancouver-Nord (Colombie-Britannique) Victoria (Colombie-Britannique)
West Coast Manly Shipyard, Division de Rivtow Marine Ltd.	Canada	Vancouver (Colombie-Britannique)

ASSOCIATION DE L'INDUSTRIE

Association canadienne des industries maritimes
100, rue Sparks, bureau 801
C.P. 1429, succursale B
OTTAWA (Ontario)
K1P 5R4
Tél. : (613) 232-7127
Télécopieur : (613) 232-2490

Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.